



Revenue Canada
Customs and Excise

Revenu Canada
Douanes et Accise

Government
Publications

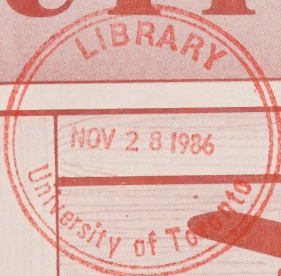
CAI
NR

- Z005

VALUE FOR DUTY



3 1761 11638690 5



Canada



Published by the Communications Branch,
Revenue Canada, Customs and Excise, under the
authority of the Hon. Elmer MacKay, Minister.

©Minister of Supply and Services, 1986.

ISBN No. 0-662-54606-7

Catalogue No. Rv31-11/1986

It is the policy of Customs and Excise to provide service
to the public in both official languages.

VALUE FOR DUTY

Table of Contents	Page
Is this booklet for me?	2
What is "Value For Duty" and why is it necessary?	2
Outline of the Valuation System	3
The transaction value method – Can I use it?	4
“Yes I can use the transaction value method. What’s next?”	4
Deductions from the price paid to the vendor	5
transportation charges	5
discounts	5
duty and taxes	5
other	6
Additions to the price paid to the vendor	6
transportation charges	6
packing charges	6
royalties and licence fees	7
assists	7
other – examples	7
Examples of transaction value calculation	8
Other methods of valuing imported goods	11
transaction value of identical goods method	11
transaction value of similar goods method	
deductive value method	12
computed value method	12
residual method	13
What are my responsibilities?	13
What may I do if I disagree with Customs?	13
Is any other information available?	14
Customs offices	15

VALUE FOR DUTY

Is this booklet for me?

This booklet provides basic information on the valuation provisions of the Customs Act; it will be useful to first-time importers or infrequent importers of goods into Canada which are for commercial use or resale. It is not intended to be an in-depth study of all the methods of valuation and it will not be of help to importers whose purchase price for imported goods is affected by their relationship* to the vendor of those goods.

Although there are six methods of valuing goods, this booklet concentrates on the "transaction value method", because importers who are not related to their suppliers are able to use this method in the vast majority of cases.

There are publications available that provide information on other aspects of the importing process and on the more complex procedures for valuing goods. For details on how to obtain these publications, see page 14.

Readers are cautioned that although the information contained in this booklet reflects Customs' interpretation of the law at the time of printing, this interpretation may change as a result of legal advice; decisions of the Tariff Board, the Federal Court of Canada, or the Supreme Court of Canada; or amendments made to the Customs Act and Regulations. Furthermore, this booklet contains only a general summary of the law and does not attempt to deal with every circumstance of its application.

What is "value for duty" and why is it necessary?

Value for duty is sometimes referred to as "customs value" and is the amount on which the percentage duty rates in the Customs Tariff are calculated. The value for duty may not be the same as the amount that you pay for imported goods because deductions from and additions to the price paid for the goods are sometimes necessary. Also, you may have agreed to pay for the goods in a foreign currency, whereas the customs value must always be expressed in Canadian dollars. Even if the goods you import are free of import duty, the value for duty is still required in order to calculate the amount of federal sales tax payable and also for trade statistics purposes.

* You are "related" to the vendor if, for example, you are connected by blood relationship or marriage or if you are a director or officer in a company which is the vendor. There are several other ways in which you can be related to the vendor; if you are unaware of these, please refer to Memorandum D13-3-2 which contains full details on this subject.

A copy may be obtained from the regional Customs office nearest you; a listing of these offices is provided at the end of this booklet.

If you are related to your vendor, you can still use the transaction value method if the relationship has not affected the price of the goods. Details on this are contained in Memorandum D13-4-5.

Outline of the valuation system

Canada's system of valuing imported goods is known as the "transaction value system." It is based on an internationally approved set of rules, under the GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), and is referred to as the Customs Valuation Code; many of Canada's trading partners value imported goods using the same basic rules. The Code provides for a fair, uniform, and neutral system which values goods in accordance with commercial realities and in which arbitrary or fictitious Customs values are prohibited.

The transaction value system stipulates that the transaction value method must be used whenever possible. This method bases the customs value on the price you pay for the goods. From this price certain amounts may have to be deducted, see page 9. Conversely, certain amounts not included in the price may have to be added to it, see page 10. If the transaction value method cannot be used, one of the other five methods of valuation must be used, according to an established sequence. These other methods are known as

- transaction value of identical goods method
- transaction value of similar goods method
- deductive value method
- computed value method
- residual method

The transaction value method – Can I use it?

The transaction value method is the method you will probably use to determine the value for duty in most cases. First of all, make sure that you are not precluded from using this method.

If you are not related to the person who is selling the goods to you, the principal circumstances that would prevent you from using this method are as follows:

1. There is no sale to you, that is, you are borrowing, renting, or leasing the goods, or they are being sent to you on consignment.
2. You do not know the total purchase price, or you are not paying for the goods in currency (e.g., cash, cheque, letter of credit, bank draft). Occasionally an importer does not know exactly how much he is paying because he has agreed to pay the vendor a fixed percentage of an unknown resale price in Canada.

Examples of a non-currency purchase would be a situation in which your vendor has agreed to take a "trade-in" or in which he/she is receiving goods from you in barter.

3. The vendor imposes a special condition which affects your purchase price of the goods. This would apply if the vendor prohibited you from selling to a certain trade level and reduced the selling price to you because of this condition.

"Yes, I can use the transaction value method. What's next?"

The next question to ask yourself is "What is included in the price that I am paying for the goods, and am I incurring other expenses in relation to the goods which are not included in the price?" Because the amount you pay the vendor may include amounts for items which are not subject to duty or, conversely, may not include amounts on which you do have to pay duty, it is essential that you carefully review the price you pay the vendor so that you pay neither too much nor too little import duty.

Deductions from the price paid to the vendor

Transportation charges

Canada does not assess duty on charges for transportation and insurance that apply to the movement of the goods from the place from which they are shipped directly to Canada.

If your vendor is selling the goods to you at a price that includes freight and insurance to Canada (usually referred to as "C.I.F."), a deduction can be made from the vendor's selling price for the amount of these charges. On the other hand, if your purchase price does not include any transport charges (referred to as "F.O.B.") and you have to pay these to a freight company, there is nothing to deduct from the selling price.

Discounts

In general, the price, for the purpose of value for duty, is the importer's net purchase price at the time of importation. For example, if you have purchased 1,000 units at \$1.00 each and the vendor has given you a 10 per cent volume discount which he shows on the invoice, and the net amount payable by you is \$900, this amount is your purchase price and the value for Customs purposes. However, if the discount is in the form of a rebate whereby you must pay \$1,000 now and the vendor will remit to you \$100 at a later date provided certain conditions are met, the value for Customs purposes is \$1,000.

Another common discount is for prompt payment of the invoice, usually expressed as a percentage with a time limit, for example, 2 per cent, 10 days. If you earn this discount you may deduct it in calculating your value for duty.

Duty and Taxes

A vendor may sell to you on a "duty and tax paid" basis, that is, the vendor agrees to pay the Canadian duty and tax applicable and has included an estimate of the amount of each in his selling price to you. In this case, the actual amount of Canadian import duty and taxes levied by Customs may be deducted from your purchase price to determine the value for duty.

Other Deductions

If a customs broker is employed to arrange clearance of the goods and the vendor is paying his fee, the amount of that charge may be deducted from the purchase price in determining the value for duty.

If your purchase price includes amounts to be paid by the vendor for costs incurred in Canada for construction, erection, assembly, maintenance, or technical assistance related to the goods you import, these costs may also be deducted if they are separately identified on the invoice or purchase contract. This will normally only apply to buildings or machinery sold to you on an installed basis.

Additions to the price paid to the vendor

There are a number of charges which must be included in the value for duty of the goods even though they are not part of the selling price of the goods and are charged for separately. Examples of these types of charges are listed below.

Transportation charges

If you are required to pay a charge for insuring or moving the goods to the "place of direct shipment to Canada," this charge must be added to your purchase price. This usually only occurs if the goods are sold to you at one location and you have to have them moved to another location (e.g., for purposes of having the goods specially packed) before they are shipped directly to Canada. The subject of "place of direct shipment to Canada" is addressed more fully in Memorandum D13-3-4.

Packing Charges

You may have to pay to have the goods packed in a special way. If the vendor does not include this charge in his selling price but bills you separately for the work or if you have it done by another person, the amount you pay for the packing must be reported to Customs. (N.B. There may be a special tariff rate applicable to all or a part of this packing cost. Further information on special packing charges is contained in Memorandum D13-11-5).

Royalties and Licence Fees

If you are required to pay a royalty or similar fee as a condition of buying the goods, the fee paid by you, no matter when or to whom, is most likely subject to duty and taxes and must be reported to Customs. However, there are exceptions, and, if you are paying such a fee to anyone, it would be advisable to read Memorandum D13-4-9 and/or consult your local Customs office.

Assists

An "assist" is something that has been supplied to the vendor or manufacturer of the goods, free of charge or at less than full value, so that the purchase price does not reflect the full value of the goods. Examples of assists include moulds, dies, tools, labels, raw materials, and parts. The value of an assist is part of the value for duty of the goods, whether it is supplied from Canada or from another country, and it must be declared at the time of entry of the goods. The way in which the value of an assist is apportioned to the goods imported by you can become complicated. If you have supplied anything that may be an assist or have paid another person to provide an assist, you should refer to Memoranda D13-3-14 and D13-4-8.

Other Payments

There are situations which occur in the business world from time to time, that involve special arrangements as part of the sales transaction. These special arrangements may affect the selling price to you and thus, the value for duty. Examples of "special arrangements" and how they affect the value for duty are:

(Assume, in the following five examples, that you have purchased goods from the vendor for \$1,000.)

- A. The vendor owes you \$400 for goods he has purchased from you. The vendor makes a special arrangement with you and agrees to accept your cheque for \$600 in full payment. In this case, the value for duty is \$1,000, even if the vendor's invoice reads only \$600, "in full settlement of account to date."
- B. The vendor owes \$800 to a company in your home town; to avoid problems in issuing a cheque in Canadian dollars, he asks you to pay this debt for him in return for billing you only \$200. Again, for Customs purposes, the value of the goods you import is \$1,000.

-
- C. The vendor advises you that the \$1,000 purchase price does not include his selling agent's fee of 5 per cent, which you agree to pay. The selling commission is considered a dutiable expense for Customs purposes and must be added to the \$1,000 purchase price. Thus, the value for duty in this instance would be \$1,050.
- D. Your original purchase agreement with the vendor of the goods included a price escalation clause. By the time the goods are imported the price index for the goods has increased 5 per cent, which obligates you to pay the vendor an additional \$50, that is 5 per cent of the \$1,000 purchase price. The value for Customs purposes, in this case, would include the amount for escalation, since this is all part of the cost to you of acquiring the goods.
- E. Your agreement with the vendor provides for delivery by a certain date, but you ask him to arrange to have the goods stored for another month. This costs you an additional \$75 plus \$40 for transportation costs to the storage warehouse. The goods are then shipped directly to Canada. In this case, the value for Customs duty purposes would include the storage and transportation costs, a total of \$1,115.

These five examples are not an exhaustive listing of all the types of special arrangements which could affect the value for duty. They are intended to illustrate the kinds of considerations that an importer must examine before declaring a value for duty. In all cases, the key question to ask yourself is "What is the full cost to me of acquiring these goods?" The answer to this question will provide you with the information you need to compute the value for Customs duty purposes.

Examples of transaction value calculation

To illustrate how the various additions and deductions affect the value for duty, the following examples are given which present many typical situations.

- A. You negotiate with a supplier in Hong Kong a purchase price of 30,000 Hong Kong dollars (HK\$ 30,000) C.I.F. Vancouver, B.C., for 1,000 ladies' dresses. The vendor is a "cut, make, and trim" factory; you have to provide the material used in making the dresses. You purchase 4,000 metres of silk from a supplier in Hong Kong who agrees to deliver the fabric

to the cut, make, and trim factory for the total price to you of HK\$ 50,000. The terms you negotiate with the factory are that the dresses are shipped in a container, 50 to a box, in the same way as the vendor sells his product in Hong Kong. He charges you HK\$ 50 per box for packing, plus HK\$ 50 per 100 dresses for delivery to the packer in Kowloon, who packs the dresses and places the boxes in a shipping container. The container is addressed to you and is moved from the packer's warehouse to the dock in Kowloon from where it is shipped to Vancouver, B.C., for forwarding to you by truck.

The freight and insurance charge from Kowloon to Vancouver is 600 United States dollars and the trucking charge from Vancouver to your address is 200 Canadian dollars. The rates of exchange at the time of shipment of the goods to Canada are one Hong Kong dollar equals \$0.18 Canadian and one U.S. dollar equals \$1.40 Canadian. The value for duty calculation is as follows:

	<u>Canadian dollars</u>
selling price of goods, C.I.F. Vancouver (HK\$ 30,000 \times 0.18)	\$5,400
add: cost of assist, which is the 4,000 metres of silk supplied to the dress making factory, free of charge to it (HK\$ 50,000 \times 0.18)	9,000
cost of packing (HK\$ 50 \times $\frac{1,000 \text{ dresses}}{50 \text{ dresses per box}}$ \times 0.18)	180
freight to place of direct shipment, Kowloon, which is not included in the selling price of the goods (HK\$ 50 \times $\frac{1,000 \text{ dresses}}{100 \text{ dresses}}$ \times 0.18)	90
	<u>\$14,670</u>
deduct: freight from place of direct shipment which is included in the selling price of the goods (US\$ 600 \times 1.40)	840
value for duty	<u>\$13,830</u>

Note: The \$200 trucking charge from Vancouver to your address is not added, because it occurs after the place of direct shipment. It is not deducted, since it is not included in the selling price which is quoted as C.I.F. Vancouver.

B. You arrange to buy 5,000 plastic souvenir models from an American manufacturer for US\$ 1.00 each, F.O.B. factory, 2%, 10 days/net 30 days, on condition that you supply the mould from which the models are made. You commission a Canadian artist residing in the U.S.A. to produce the model for US\$ 500, and you have the mould made in Canada for \$300. It costs you \$25 to have the mould mailed to the American manufacturer. In addition to her US\$ 500 fee, the artist must be paid US\$ 0.10 for each reproduction of her work, no matter where or by whom it is reproduced. Freight and insurance charges of US\$ 400 from the American factory to Canada are paid by you. You pay the manufacturer one week after the date of the invoice. The United States dollar equals \$1.40 Canadian. The value for duty calculation is as follows:

	<u>Canadian dollars</u>
selling price of 5,000 models (US\$ 5,000 × 1.40)	\$7,000
add: cost of assist; in this case, the costs associated with producing and sending the mould to the manu- facturer (\$500 + \$300 + \$25) (US\$ 500 × 1.40 = \$700 + \$300 + \$25)	1,025
	<hr/> 8,025
deduct: 2% "cash" discount because you have taken advantage of this payment term by paying within the ten days allowed (2% of US\$ 5,000 = US\$ 100 × 1.40)	140
value for duty	<hr/> \$7,885

Note: The royalty is not dutiable as it is not a "condition" of the sale of the goods; the manufacturer will sell the models to you for \$1 each whether or not you have a royalty agreement with someone else. The royalty is only part of the value for duty if payment of it is a condition of the sale of the imported goods.

The \$400 freight and insurance charge is not subject to duty as it applies wholly to the journey from the place of direct shipment to Canada.

The \$500 design fee would not form part of the value for duty if the artist lived in Canada. This is because of a special exception relating to engineering, development work, art work, design work, plans, and sketches undertaken in Canada.

Other methods of valuing imported goods

The five other methods of valuation are more complex and generally require the use of information which is not available from the commercial documentation for the shipment being cleared through Customs. The following is therefore only for your general information; if you need to apply these methods, you should seek information and advice from an officer of Customs.

Transaction value of identical goods method

Under this method the value for duty is based on the Customs value of other "identical" goods which have been exported to Canada at or about the same time as your own. The Customs value of the identical goods can be adjusted to allow for differences in the trade level of the purchasers, in the quantities purchased, and in the costs of transporting the goods to their respective places of direct shipment. It is unlikely that you will be able to use this method as it requires information on values declared to Customs for imports of identical goods. Value for duty under this method is therefore usually calculated by, or in conjunction with, Canadian Customs officials.

Transaction value of similar goods method

This method is essentially the same as the identical goods method outlined above except that the value is based on the Customs value of "similar" goods, that is, goods which closely resemble the goods you are importing. Adjustments can be made to the value of similar goods based on the same differences that could allow an adjustment for identical goods.

The same difficulties, related to information requirements, that exist in valuing goods under the identical goods method apply to this method.

Deductive value method

Under the deductive value method the value for duty is based on the importer's most common selling price of the goods to Canadian customers. From this "resale" price is deducted an amount which represents the average profit and general expenses involved in selling the goods in Canada. Included in the general expenses will be items such as Canadian duty and taxes, all transportation costs from the place of direct shipment, and warehousing, selling, and distribution costs. If you spend money to have the goods packaged or further processed in Canada, these costs can also be deducted in calculating the value for duty.

The purpose behind this method is to determine what the cost of the goods would have been had they been purchased, in the same condition as when imported, from an unrelated exporter. The deductive approach may initially require you to use an estimate of the value for duty and amending the entry at a later date, if necessary. An example of a situation where the deductive value method might be used is the case where an importer has received goods on a consignment basis and does not know the precise amount he will pay the exporter.

If you think you may have to use the deductive value method you will need more information: departmental Memoranda that address this subject are D13-7-1 to D13-7-3.

Computed value method

The computed value is the cost of production of the imported goods plus an amount for normal profit and general expenses experienced by firms in the exporting country when selling the same type of goods to Canadian customers.

In order to use this method, you must have detailed knowledge of the costs of producing the actual goods imported. As most vendors are reluctant to release this information to anyone outside their own organization, the use of this valuation method will generally be limited to those importers who are related to the vendor of the imported goods and where this vendor is the manufacturer of the goods in question.

If you are in a position to use this method, the law provides that you can choose to use it before considering the deductive value method. The computed value method does have the advantage of giving you the value for duty before you import the goods.

Detailed information on the calculation of value for duty under this method is set out in Memorandum D13-8-1.

Residual method

If you are not able to use the primary method of valuation and the technical requirements of the subsequent four methods prevent you from using any of them, the residual basis of valuation must be applied. This does not provide specific rules for determining the value for duty but stipulates that one of the other five methods is to be applied in a flexible manner and that you must use information that is available in Canada. If you find that you have to resort to the residual method, you will probably have to obtain advice from Customs or an independent adviser as each case tends to have individual needs. Further details are contained in Memorandum D13-9-1. Used goods that have not been sold to you in a normal transaction will most likely be valued under the residual method; specific information on used goods is contained in Memoranda D13-10-1 and D13-10-2.

What are my responsibilities?

As an importer of “commercial” goods into Canada you are responsible for the self-assessment of your duty and tax liability on the goods you import. This means that you must prepare, or authorize an agent to prepare, the necessary documents for presentation to Customs.

These documents must be properly completed and must accurately reflect the value of the goods on which the duty and tax liability is calculated.

The law also requires that you maintain complete records of every import transaction. These records must be maintained in Canada, normally at your place of business, where they may be inspected by a Customs officer, and you may be required to answer questions about them.

What may I do if I disagree with Customs?

If Customs does not agree with the value for duty declared by an importer, Customs has the right to re-appraise that value and send a Notice of Assessment to the importer. This notice must be issued within two years of the date of the original appraisal. However, most re-appraisals of value will usually be made soon after the date of importation.

As an importer, you have the right to disagree with any decision made by Customs and to request a re-appraisal within 90 days of the decision date. If you do not agree with the decision that Customs renders in response to your first formal request, you have the right to have the case reviewed by the Deputy Minister of Customs and Excise. This is achieved by filing the appropriate form, again within 90 days of the date of the decision issued as a result of your first request.

If in either case you fail to lodge your formal disagreement within 90 days, you may, within two years of the date of the original appraisal, request the Minister of National Revenue to permit the value for duty to be re-appraised. If the Minister authorizes re-appraisal, this will be done even if the notice cannot be issued to you until after the two years have expired.

If your point of view is still not accepted by Customs, you may, in turn, appeal to the Tariff Board, a court of record with the powers of a Superior Court. The subsequent levels of appeal from this body are to the Federal Court of Canada and, as a final step, to the Supreme Court of Canada. In each case you have 90 days from the date of the decision in which to file an appeal.

However, we urge you, as the first step, to consult your local Customs office if you disagree with a decision we have made. The decision may be the result of a misunderstanding and may be resolved in a quick, easy, and cost-free manner. In the event the issue is one that cannot be resolved this easily, consultation is still a good idea since you will be provided with the necessary forms to lodge a formal request to the Customs officer authorized to make an independent decision. Memorandum D11-6-1 contains full details on how to complete these request forms to help you make an accurate and full submission of your position.

Is any other information available?

There are several Customs publications which you may find helpful; these include the following:

“Thinking about importing? What you should know”

This booklet describes the general rules, regulations, costs, and documentation that may be required to import goods. It is divided into four sections covering the following topics:

- Prohibited and Restricted Goods
- Costs
- Provisions to Reduce or Defer Liability for Duty and Taxes
- Provisions to Expedite the Clearance of Goods.

There are approximately 40 memoranda in the D13 series, some of which are referred to in the text of this booklet. A full set of these Memoranda on valuation topics, for which there is a charge, is available from
 Supply and Services Canada,
 Canadian Government Publishing
 Centre,
 Ottawa, Ontario.
 K1A 0S9

If you require a copy of only one or two Memoranda in the D13 series these are available, free of charge, from

Revenue Canada – Customs and
 Excise,
 Program Administration,
 19th Floor,
 Sir Richard Scott Building,
 191 Laurier Avenue West,
 Ottawa, Ontario.
 K1A 0L5

Customs offices

Booklets, information, and assistance may be obtained without charge from the regional offices listed below:

REGION	ADDRESS	TELEPHONE NUMBER
Atlantic	Customs Office, 6169 Quinpool Road, Halifax, Nova Scotia. B3J 3G6	(902) 426-2667
Quebec	Customs Office, 2 St. André Street, Québec, Quebec. G1K 7P6	(418) 648-3401
Montreal	Customs Office, 400 Youville Square, Montreal, Quebec. H2Y 3N4	(514) 283-6332

Ottawa	Customs Office, 360 Coventry Road, Ottawa, Ontario. K1K 2C6	(613) 991-0587
Toronto	Customs Office, 55 Bloor Street West, Manulife Centre, 10th Floor, P.O. Box 10, Station "A", Toronto, Ontario. M5W 1A3	(416) 973-6342
Hamilton	Customs Office, 10 John Street South, Hamilton, Ontario. L8N 3V8	(416) 523-2818
South- western	Customs Office, 451 Talbot Street, P.O. Box 5940, Terminal "A", London, Ontario. N6A 5C9	(519) 679-4133
South- western	Customs Office, 185 Ouellette Street, Windsor, Ontario. N9A 4H8	(519) 254-9202 ext. 201
Central	Customs Office, Federal Building, 269 Main Street, Winnipeg, Manitoba. R3C 1B3	(204) 949-3771
Central	Customs Office, 104 Towne Square, 1919 Rose Street, Regina, Saskatchewan. S4P 3P1	(306) 780-6207
Alberta	Customs Office, 220 – 4th Avenue South East, Suite 720, Calgary, Alberta. T2P 2M7	(403) 292-4622
Pacific	Customs Office, 1001 West Pender Street, Vancouver, B.C. V6E 2M8	(604) 666-0459

Service and information are available in both official languages at all Customs offices.

Notes

Centre	Bureau de douane Édifice Federal 269, rue Main Winnipeg (Manitoba) R3C 1B3	(204) 949-3771
Centre	Bureau de douane 104, carré Towne 1919, rue Rose Régina (Saskatchewan) S4P 3P1	(306) 780-6207
Alberta	Bureau de douane 220, 4 ^e avenue South East Pièce 720 Calgary (Alberta) T2P 2M7	(403) 292-4622
Pacifique	Bureau de douane 1001, rue Pender ouest Vancouver (C.-B.) V6E 2M8	(604) 666-0459

Tous les bureaux de douane offrent ces services et renseignements dans les deux langues officielles.

Liste des bureaux de douane

Les bureaux régionaux énumérés ci-après peuvent vous fournir gratuitement des brochures, des renseignements et de l'aide:

RÉGION	ADRESSE	NUMÉRO DE TÉLÉPHONE
Atlantique	Bureau de douane 6169, chemin Quinpool Halifax (Nouvelle-Ecosse)	(902) 426-2667
Québec	Bureau de douane 2, rue Saint-André Québec (Québec)	(418) 648-3401
Montréal	Bureau de douane 400, carré Youville Montréal (Québec)	(514) 283-6332
Ottawa	Bureau de douane 360, chemin Conventry Ottawa (Ontario)	(613) 991-0587
Toronto	Bureau de douane 55, rue Bloor ouest Manulife Centre 10 ^e étage C.P. 10, succursale "A" Toronto (Ontario)	(416) 973-6342
Hamilton	Bureau de douane 10, rue John sud Hamilton (Ontario)	(416) 523-2818
Sud-ouest	Bureau de douane 451, rue Talbot C.P. 5940, Succursale "A" London (Ontario)	(519) 679-4123
Sud-ouest	Bureau de douane 185, rue Ouellette Windsor (Ontario)	(519) 254-9202

Où peut-on obtenir d'autres renseignements?

Parmi les nombreuses publications des Douanes susceptibles de vous être utiles, on peut mentionner:

"Vous songez à importer? Ce qu'il vous faut savoir."

Cette brochure décrit les modalités d'importation, soit les règles générales, les règlements, les coûts, ainsi que les documents qui peuvent être nécessaires pour importer des marchandises. Elle comporte quatre parties, à savoir:

- Marchandises interdites et à usage restreint
- Frais
- Dispositions pour réduire ou reporter le paiement des droits et taxes
- Dispositions pour accélérer le dédouanement.

La série D13 comprend environ 40 mémoires.

La série D13 comprend environ 40 mémoires dont certains sont mentionnés dans la présente brochure. Le jeu complet des mémoires traitant de l'établissement de la valeur peut être obtenu à l'adresse suivante, moyennant le paiement d'un certain montant:

Approvisionnement et Services
Canada
Centre de publication du Gouvernement du Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0S9

Pour obtenir gratuitement un exemplaire d'un ou deux mémoires de la série D13, il faut s'adresser au:

Ministère du Revenu national –
Douanes et Accise
Administration des programmes
Édifice Sir Richard Scott
191, avenue Laurier ouest
19^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0L5

Que puis-je faire en cas de désaccord avec les Douanes?

Si les Douanes ne sont pas d'accord avec la valeur en douane soumise par un importateur, les Douanes ont le droit de réévaluer la valeur et d'envoyer un avis de cotisation à l'importateur. Cet avis doit être émis dans les deux ans qui suivent la date de la première appréciation. Cependant, la plupart des appréciations sont habituellement effectuées peu de temps après l'importation.

En tant qu'importateur, vous pouvez faire connaître votre désaccord au sujet de toute décision des Douanes et demander une réévaluation dans les 90 jours qui suivent la prise de la décision en question. Si vous n'êtes pas d'accord avec la décision que les Douanes ont rendu en réponse à votre première demande, vous pouvez demander que votre cas soit révisé par le sous-ministre de Douanes et Accise. Pour ce faire, vous devez remplir le formulaire approprié, encore une fois, dans les 90 jours de la date de la décision rendue à la suite de votre première demande.

Dans chaque cas, si vous ne faites pas connaître votre désaccord dans les 90 jours, vous pouvez, dans les deux ans qui suivent la date de la première appréciation, demander au ministre du Revenu national de permettre la réévaluation de la valeur en douane. Si le Ministre autorise la réévaluation, cette dernière sera faite même si l'avis ne peut vous être émis avant que les deux années ne soient expirées. Si les Douanes ne partagent toujours pas votre point de vue, vous pouvez interjeter appel à la Commission du tarif, laquelle a les pouvoirs d'une cour supérieure. Au-delà de ces deux niveaux, il y a la Cour fédérale du Canada et, en dernier lieu, la Cour suprême du Canada. Dans chaque cas, vous avez 90 jours après la date de la décision pour interjeter appel.

Cependant, nous vous encourageons fortement à commencer par consulter le personnel de votre bureau de douane local si vous n'êtes pas d'accord avec l'une de nos décisions. En effet, les décisions prises à la suite d'un malentendu peuvent être modifiées de façon rapide, facile et sans frais. Lorsque la solution n'est pas aussi évidente, la consultation est encore une excellente idée car les formules nécessaires vous seront remises afin que vous puissiez adresser une demande officielle à l'agent des douanes autorisé à trancher la question. Le memorandum D11-6-1 contient tous les détails sur la façon de bien remplir ces formules de demande.

La loi exige aussi que vous teniez à jour des registres détaillés concernant chaque transaction. Ces documents doivent être conservés à votre lieu d'affaires au Canada afin qu'ils puissent être examinés par un agent des douanes; vous pouvez aussi être appelé à répondre à des questions concernant vos transactions.

En plus d'être dûment remplies, ces formules doivent indiquer avec précision la valeur des marchandises à l'égard desquelles les droits et taxes sont calculés.

En tant qu'importateur de marchandises "commerciales" au Canada, vous devez évaluer vous-même les droits et taxes applicables aux marchandises que vous importez. En d'autres termes, vous devez préparer ou faire préparer les documents exigés par les Douanes.

Quelles sont mes responsabilités?

Dernière base de l'appréciation

Lorsque vous ne pouvez utiliser la première méthode d'appréciation et que les exigences techniques des quatre autres méthodes vous empêchent de les appliquer, vous devez employer la dernière base de l'appréciation. Cette méthode ne vous indique pas des règles précises à suivre pour la détermination de la valeur en douane, mais elle stipule que l'une des cinq autres méthodes doit être appliquée de façon souple et que vous devez vous servir des renseignements disponibles au Canada. Pour bien appliquer cette méthode, il vous faudra probablement consulter les Douanes ou un conseiller indépendant car chaque cas a tendance à être spécifique. Le mémorandum D13-9-1 donne d'autres précisions à ce sujet. Les marchandises usagées qui ne vous ont pas été vendues dans le cadre d'une transaction normale seront probablement évaluées à l'aide de la dernière base de l'appréciation; les mémorandums D13-10-1 et D13-10-2 fournissent des renseignements pertinents à cet égard.

Si vous êtes en mesure d'employer cette méthode, la loi prévoit que vous pouvez l'employer avant de songer à recourir à la méthode fondée sur la valeur de référence. L'avantage de la méthode fondée sur la valeur reconstituée est qu'elle vous donne la valeur en douane avant que vous n'importiez les marchandises. Le mémorandum D13-8-1 décrit en détail le calcul de la valeur en douane à l'aide de cette méthode.

On retrouve les mêmes difficultés concernant la nécessité d'avoir certaines données que dans le cas de la méthode des marchandises identiques.

Valeur de référence

Ici, la valeur en douane est fondée sur le prix le plus courant auquel l'importateur vend les marchandises à sa clientèle canadienne. Un montant représentant le profit moyen et les dépenses générales liées à la vente des marchandises au Canada est déduit de ce prix de "revente". Ces frais généraux englobent les droits et taxes au Canada, les frais de transport depuis le lieu d'expédition directe, les frais d'entreposage, ainsi que les frais de vente et de distribution. Les frais d'emballage ou de transformation au Canada peuvent également être déduits lors du calcul de la valeur en douane.

Cette méthode vise à déterminer le coût des

marchandises si elles avaient été achetées, dans la

condition où elles se trouvaient au moment de

l'importation, d'un exportateur qui n'a aucun lien avec

l'acheteur. Pour appliquer cette méthode, vous aurez

peut-être à utiliser d'abord une estimation de la valeur

en douane, quitte à modifier la déclaration à une date

ultérieure. Comme exemple, on peut citer le cas où un

importateur reçoit des marchandises en consignation et

ne connaît pas le montant précis qu'il paiera à

l'exportateur.

Il vous faudra davantage de renseignements si vous

voulez utiliser cette méthode. Les mémorandums

D13-7-1 à D13-7-3 traitent de cette question.

Valeur reconstituée

Par valeur reconstituée, on entend la somme du coût

de production des marchandises importées, du montant

de la marge bénéficiaire normale et des frais généraux

des entreprises installées dans le pays exportateur qui

vendent le même type de produits à des clients

canadiens.

Pour être à même d'employer cette méthode, vous

devez avoir des connaissances détaillées sur les coûts

de production des marchandises importées. Comme la

plupart des vendeurs sont peu disposés à communiquer

de tels renseignements aux personnes qui n'appartiennent pas à leur organisation, cette méthode d'évaluation

n'est généralement utilisée que par les importateurs qui

ont des liens avec l'organisme qui vend et fabrique les

marchandises importées.

Autres façons de déterminer la valeur des marchandises importées

Les cinq autres méthodes d'établissement de la valeur sont plus compliquées et exigent généralement l'utilisation de données non fournies dans la documentation commerciale visant l'expédition dédouanée. Les indications suivantes ne sont donc données qu'à titre de renseignements généraux; vous devriez communiquer avec un agent des douanes afin d'obtenir des renseignements et des conseils si vous devez recourir à ces méthodes.

Valeur transactionnelle de marchandises identiques

En vertu de cette méthode, la valeur en douane est fondée sur la valeur transactionnelle de marchandises identiques exportées au Canada au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à apprécier. La valeur des marchandises identiques peut être ajustée pour tenir compte des différences du point de vue du niveau commercial des acheteurs, des quantités achetées et des frais de transport des marchandises jusqu'à leur lieu d'expédition directe. Il est peu probable que vous soyez en mesure d'appliquer cette méthode car elle exige des données sur les valeurs déclarées aux Douanes pour les importations de marchandises identiques. Habituellement, le calcul de la valeur en douane à l'aide de cette méthode est exécuté par les employés des Douanes canadiennes ou en collaboration avec ces derniers.

Valeur transactionnelle de marchandises semblables

Cette méthode est essentiellement la même que la méthode décrite ci-dessus, sauf que la valeur est fondée sur la valeur en douane de marchandises "semblables", c'est-à-dire de marchandises qui ressemblent beaucoup aux marchandises que vous importez. Des ajustements peuvent être apportés à la valeur des marchandises semblables en se fondant sur les mêmes différences qui permettent de faire un rajustement pour tenir compte des marchandises identiques.

chargez un artiste canadien résidant aux États-Unis de produire le modèle pour la somme de 500 \$ (É.-U.) et vous faites faire le moule au Canada au coût de 300 \$. Vous payez 25 \$ pour envoyer le moule au fabricant américain. L'artiste reçoit, outre les 500 \$ (É.-U.), 0,10 \$ (É.-U.) pour chaque reproduction de son oeuvre, et ce indépendamment du lieu de reproduction ou de l'identité des producteurs. Les frais de fret et d'assurance (400 \$ (É.-U.)) depuis l'usine américaine jusqu'au Canada vous incombent. Vous payez le fabricant une semaine après la date indiquée sur la facture. Le dollar américain équivaut à 1,40 \$ (CAN). La valeur en douane est calculée de la façon suivante:

Dollars
canadiens

Prix de vente des 5 000 modèles
 $(5000 \$ (\text{É.-U.}) \times 1,40)$

Plus: Coût de l'aide, dans ce cas, les

frais liés à la production et à

l'envoi du moule au fabricant

$(500 \$ + 300 \$ + 25 \$)$

$(\text{soit } 500 \$ (\text{É.-U.}) \times 1,40 =$

$700 \$ + 300 \$ + 25 \$)$

8 025 \$

Moins: Rabais de 2 % parce que vous
avez réglé la facture dans le délai
de dix jours permis
 $(2 \% \text{ de } 5\,000 \$ (\text{É.-U.}) =$

$100 \$ (\text{É.-U.}) \times 1,40)$

140 \$

7 885 \$

Valeur en douane

Remarque: La redevance n'est pas assujettie aux droits de douane car elle ne constitue pas une condition de la vente des marchandises; le fabricant vous vendra les modèles à raison de 1 \$ pièce que vous ayez conclu ou non une entente avec quelqu'un d'autre au sujet de la redevance. La redevance n'est incluse dans la valeur en douane que si son paiement est une condition de la vente des marchandises importées.

Les frais de fret et d'assurance (400 \$) ne sont pas imposables car ils s'appliquent entièrement au transport depuis le lieu d'expédition directe jusqu'au Canada.

Les frais d'assurance et de transport entre Kowloon et Vancouver sont de 600 \$ (E.-U.), tandis que les frais de transport depuis Vancouver jusqu'à votre établissement s'élèvent à 200 \$ (CAN). Le taux de change au moment de l'envoi des marchandises au Canada était de un dollar de Hong Kong, qui équivalait à 0,18 \$ canadien et de un dollar américain, qui équivalait à 1,40 \$ canadien. La valeur en douane est calculée de la façon suivante:

Dollars	canadiens
Prix de vente des marchandises,	
C.A.F. Vancouver	
(30 000 \$ (HK) \times 0,18)	5400 \$
Plus: Coût de l'aide, les 4 000 mètres de soie fournis gratuitement à l'atelier de confection	
(50 000 \$ (HK) \times 0,18)	9000 \$
Frais d'emballage	
(50 \$ (HK) par boîte \times 1 000 robes \times 0,18)	
50 robes par boîte	180 \$
Frais de transport jusqu'à Kowloon (lieu d'expédition directe), qui ne sont pas inclus dans le prix de vente des marchandises	
(50 \$ (HK) \times 1 000 robes \times 0,18)	90 \$
100 robes	14 670 \$
Moins: Frais de transport depuis le lieu d'expédition directe, qui sont inclus dans le prix de vente des marchandises	
(600 \$ (E.-U.) \times 1,40)	640 \$
Valeur en douane	13 830 \$

Remarque: Les frais de transport par camion (200 \$)

depuis Vancouver jusqu'à votre établissement ne sont pas ajoutés car ils sont occasionnés après l'envoi à partir du lieu d'expédition directe. Ils ne sont pas déduits parce qu'ils ne sont pas inclus dans le prix de vente, qui est donné c.a.f. Vancouver.

B. Nous prenez des dispositions afin d'acheter à un fabricant américain 5 000 souvenirs en matière plastique à raison de 1 \$ (E.-U.) pièce, f.à.b. usine, 2 % à 10 jours net 30 jours, à condition que vous fournissiez le moule nécessaire à la fabrication des modèles. Vous

A. Vous négociez avec un fournisseur de Hong Kong un prix d'achat de 30 000 dollars de Hong Kong (30 000 \$ (HK)) c.a.f., Vancouver (C.-B.), pour 1 000 robes. Le vendeur a une usine de confection sur mesure et vous devez lui fournir ce dont il a besoin pour confectionner les robes. Vous achetez 4 000 mètres de soie chez un fournisseur de Hong Kong qui s'engage à livrer la marchandise à l'usine de confection moyennant le versement d'un montant total de 50 000 \$ (HK). Le contrat que vous avez conclu avec l'usine de confection stipule que les robes sont envoyées dans un conteneur, à raison de 50 par boîtes, comme dans le cas des produits vendus à Hong Kong. L'usine vous facture 50 \$ (HK) par boîte d'emballage et 50 \$ (HK) par lot de 100 robes pour la livraison à l'emballleur à Kowloon, qui emballe les robes et place les boîtes dans un conteneur. Le conteneur vous est destiné et il est transporté depuis l'entrepôt de l'emballleur jusqu'au quai de Kowloon, d'où il est expédié à Vancouver (C.-B.), le reste du parcours étant fait en camion.

Exemples de calcul de la valeur transactionnelle

Les exemples suivants de situations typiques servent à illustrer la façon dont diverses majorations et déductions influent sur la valeur en douane.

La liste ci-dessus n'énumère pas tous les types d'entente spéciale susceptibles d'influer sur la valeur en douane. Les cinq exemples donnés visent à illustrer les situations dont l'importateur doit tenir compte avant de déclarer la valeur en douane. Dans tous les cas, la question clé que vous devez vous poser est la suivante: "Quel est le montant total que je dois payer pour obtenir ces marchandises?" La réponse à cette question vous donnera les renseignements dont vous avez besoin pour calculer la valeur en douane.

F. Votre contrat prévoit une certaine date pour la livraison, mais vous demandez au vendeur de faire entreposer les marchandises pendant un autre mois, ce qui entraîne des frais d'entreposage et de transport jusqu'à l'entrepôt de 75 \$ et de 40 \$ respectivement. Les marchandises sont ensuite expédiées directement au Canada. En pareil cas, la valeur en douane comprendrait les frais d'entreposage et de transport, ce qui donnerait un total de 1 115 \$.

Autres paiements

Il arrive parfois que des dispositions spéciales soient prises dans le cadre d'une vente. De telles dispositions peuvent influencer sur le prix de vente et, partant, sur la valeur en douane. Voici des exemples de dispositions spéciales et la façon dont elles influent sur la valeur en douane:

Prenons les cinq exemples suivants et supposons que vous ayez acheté les marchandises en payant 1 000 \$ au vendeur:

A. Le vendeur vous doit 400 \$ pour des marchandises spéciales, il s'engage à accepter votre chèque de 600 \$ à titre de règlement définitif. En pareil cas, la valeur en douane est de 1 000 \$, même si la facture du vendeur porte uniquement le montant de 600 \$, avec la mention "Règlement définitif".

B. Le vendeur doit 800 \$ à une société de votre localité et, afin de ne pas avoir à lui envoyer un chèque libellé en dollars canadiens, il vous de-mande de payer sa dette, précisant qu'il ne vous facturera que 200 \$. Ici encore, aux yeux des Douanes, la valeur des marchandises que vous importez est de 1 000 \$.

C. Le vendeur vous informe que le prix d'achat (1 000 \$) ne comprend pas les frais de son commissionnaire (5 pour cent) que vous acceptez de payer. Aux fins du calcul des droits, cette com-mission de vente est considérée comme une dépense assujettie aux droits et doit donc être ajoutée au prix d'achat. Dans le cas qui nous préoccupe, la valeur en douane serait donc de 1 050 \$.

D. Le contrat original d'achat conclu avec le vendeur des marchandises comportait une clause d'échelle mobile. Au moment où les marchandises sont importées, l'index des prix pour les marchandises en question a augmenté de 5 pour cent, ce qui vous oblige à payer au vendeur un montant supplémentaire de 50 \$, soit 5 pour cent du prix original d'achat (1 000 \$). Aux fins du calcul des droits de douane, la valeur des marchandises comprendrait le montant ajouté car ce dernier fait partie du coût que vous devez payer pour obtenir les marchandises.

un endroit et que vous devez les faire transporter à un autre endroit (p. ex. afin qu'elles soient emballées de façon spéciale, etc.) avant qu'elles ne soient expédiées directement au Canada. Le mémorandum D13-3-4 donne d'autres détails sur le "lieu d'expédition directe au Canada".

Frais d'emballage

Il vous faut peut-être payer pour faire emballer les marchandises d'une façon spéciale. Si le vendeur n'inclut pas ces frais dans son prix de vente, mais vous faire le travail par quelqu'un d'autre, le montant payé pour l'emballage des marchandises doit être signalé aux Douanes. (Nota: Il est possible qu'un taux tarifaire spécial s'applique en tout ou en partie à ces frais d'emballage. Le mémorandum D13-11-5 donne d'autres détails sur les frais d'emballage.)

Redevances et droits de licence

Si vous devez payer des redevances ou des droits semblables pour acheter les marchandises, les frais que vous payez, peu importe quand ou à qui, sont probablement assujettis aux droits et aux taxes et doivent être signalés aux Douanes. Il existe cependant des exceptions, de sorte que si vous payez de tels frais, il serait bon de prendre connaissance du mémorandum D13-4-9 ou de consulter le bureau de douane le plus proche.

Aides

Par "aide", on entend tout ce qui est fourni à un prix réduit ou gratuitement au vendeur ou au fabricant des marchandises, de manière que le prix d'achat ne reflète pas la pleine valeur des marchandises. Comme exemples d'aides on peut mentionner les moules, matrices, outils, étiquettes, matières premières et pièces de rechange. La valeur d'une aide fournie à partir du Canada ou de l'étranger fait partie de la valeur en douane des marchandises; elle doit donc être déclarée au moment de l'importation des marchandises. La façon dont la valeur d'une aide est déterminée par rapport à la valeur totale des marchandises que vous importez peut devenir compliquée. Si vous avez fourni un article susceptible d'être une aide ou si vous avez payé quelqu'un d'autre pour fournir une aide, vous devriez consulter les mémorandums D13-3-14 et D13-4-8.

Si vous êtes tenu de payer des frais d'assurance ou de transport des marchandises jusqu'au "lieu d'expédition directe au Canada", ces frais doivent être ajoutés à votre prix d'achat. Habituellement, une telle situation survient lorsque les marchandises vous sont vendues à

Frais de transport

Un certain nombre de frais doivent être inclus dans la valeur en douane même s'ils ne font pas partie du prix de vente des marchandises et s'ils sont demandés séparément. Des exemples de ce type de frais sont énumérés ci-dessous.

Montants ajoutés au prix payé au vendeur

Si votre prix d'achat comprend les montants à verser par le vendeur pour les frais de construction, d'installation, de montage, d'entretien ou de consultation technique occasionnés au Canada et liés aux marchandises que vous importez, les frais en question peuvent aussi être déduits s'ils sont ventilés sur la facture ou le contrat d'achat. Normalement, ce serait uniquement le cas des bâtiments ou appareils qui vous sont vendus clés en main.

Lorsqu'un courtier en douane s'occupe du dédouanement des marchandises et que les frais de courtage sont payés par le vendeur, le montant de ces frais peut être déduit du prix d'achat au moment du calcul de la valeur en douane.

Autres déductions

Le vendeur peut vous vendre à un prix qui comprend les droits et la taxe. En d'autres termes, le vendeur s'engage à payer les droits et taxes applicables et à inclure un montant correspondant approximativement à ces droits et taxes dans son prix de vente. Dans un tel cas, le montant réel des droits et taxes perçu par les Douanes peut être déduit de votre prix d'achat afin de déterminer la valeur en douane.

Droits de douane et taxes

Une autre déduction courante est offerte pour le règlement rapide de la facture: habituellement, elle est exprimée sous forme de pourcentage en fonction d'un certain délai, par exemple 2 pour cent pour 10 jours. Si vous vous méritez cette déduction, vous pouvez la déduire au moment de calculer votre valeur en douane.

“Oui, je peux employer la méthode fondée sur la valeur transactionnelle. Que dois-je faire maintenant?”

Vous devez ensuite vous poser la question suivante: “Que comprend le prix que je paye pour les marchandises et dois-je engager d’autres dépenses liées aux marchandises mais non incluses dans le prix?” Étant donné que le prix que vous payez au vendeur peut comprendre des montants pour des éléments non assujettis aux droits de douane ou, inversement, peut ne pas inclure des montants à l’égard desquels vous devez payer des droits, il importe que vous étudiez soigneusement le prix payé au vendeur afin de ne pas payer des droits de douane trop élevés ou insuffisants.

Montants déduits du prix payé au vendeur

Frais de transport

Les frais de transport et d’assurance applicables à l’expédition des marchandises depuis l’endroit où elles sont expédiées directement au Canada ne sont pas

inclus dans la valeur en douane.

Si le vendeur vous vend des marchandises à un prix comprenant les frais de transport et d’assurance jusqu’au Canada (que l’on désigne habituellement par “c.a.f.”), le montant de ces frais peut être déduit du prix de vente. Par contre, si votre prix d’achat ne comprend pas les frais de transport (désignés par “f.a.b.”) et si vous devez payer de tels frais à une compagnie de transport, vous ne pouvez rien déduire du prix de vente.

Exemples

En général, aux fins du calcul de la valeur en douane, on entend par prix le prix d’achat net de l’importateur au moment de l’importation. Ainsi, lorsque vous achetez 1 000 unités à raison de 1 \$ pièce et que le vendeur vous a accordé un rabais de quantité de 10 pour cent indiqué sur la facture, le montant net que vous devez payer (900 \$) est considéré comme le prix d’achat et la valeur aux fins du calcul des droits de douane. Cependant, si l’escompte se présente sous la forme d’une remise, c’est-à-dire si vous devez payer maintenant 1 000 \$ et que la somme de 100 \$ vous sera remise ultérieurement par le vendeur pourvu que certaines conditions soient respectées, la valeur aux fins du calcul des droits de douane est égale à 1 000 \$.

La méthode fondée sur la valeur transactionnelle – Puis-je l'utiliser?

- Valeur transactionnelle de marchandises identiques
- Valeur transactionnelle de marchandises semblables
- Valeur de référence
- Valeur reconstituée
- Dernière base de l'appréciation

Cette méthode de détermination de la valeur en douane est celle que vous êtes le plus susceptible d'utiliser, mais vous devez d'abord vous assurer que vous pouvez y avoir recours.

S'il n'y a aucun lien entre vous et la personne qui vous vend des marchandises, les principales circonstances susceptibles de vous empêcher d'utiliser cette méthode sont les suivantes:

1. Rien ne vous est vendu. Cette situation se produirait si les marchandises vous étaient prêtées, louées ou envoyées en consignation.

2. Lorsque vous ne connaissez pas le total du prix d'achat ou que vous ne payez pas les marchandises en espèces (p. ex. au comptant, par chèque, lettre de crédit, traite bancaire, etc.). Il arrive qu'un importateur ne sache pas exactement combien il doit payer parce qu'il a accepté de verser au vendeur un certain pourcentage d'un prix de revente inconnu au Canada.

Un exemple de paiement non effectué en espèces serait le cas où votre vendeur (vendeuse) accepterait une "reprise" ou échangerait des marchandises avec vous.

3. Le vendeur impose une condition spéciale qui influe sur le prix d'achat des marchandises. Cette situation se produirait si le vendeur vous interdisait de vendre à un certain niveau commercial et vous offrait en échange une réduction de prix.

marchandises importées sont exemptées des droits de douane, la valeur en douane doit être déterminée afin de permettre le calcul du montant de la taxe de vente fédérale et d'avoir des statistiques sur le commerce.

* Il y a un "lien" entre vous et le vendeur si, par exemple, vous lui êtes uni par les liens du sang ou du mariage ou si vous êtes un cadre ou un agent de la société qui effectue la vente. Il y a plusieurs autres façons d'être lié au vendeur; si vous désirez des précisions à ce sujet, veuillez consulter notre memorandum D13-3-2. Pour en obtenir un exemplaire, il suffit de vous adresser au bureau régional des Douanes le plus proche (la liste de ces bureaux est donnée à la fin de cette brochure).

Si vous êtes lié à votre vendeur, il vous est encore possible d'employer la méthode fondée sur la valeur transactionnelle si cette relation n'a pas influé sur le prix des marchandises. Notre memorandum D13-4-5 donne d'autres précisions à ce sujet.

Aperçu du régime de la valeur en douane

Le système canadien d'appréciation des marchandises importées est appelé "régime de la valeur

transactionnelle". Il est fondé sur un ensemble de règles approuvées à l'échelle internationale dans le cadre du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), qu'on appelle "Code de la valeur en douane"; un grand nombre de partenaires commerciaux du Canada se servent des mêmes règles fondamentales pour déterminer la valeur des marchandises importées. Le Code constitue un système équitable, uniforme et neutre qui permet de déterminer la valeur des marchandises conformément aux pratiques commerciales et qui ne tolèrent pas les valeurs en douane arbitraires ou fictives.

Le régime de la valeur transactionnelle prévoit que la méthode de la valeur transactionnelle doit être employée aussi souvent que possible. Cette méthode permet de déterminer la valeur en douane d'après le prix payé pour les marchandises. À partir de ce montant, certains montants peuvent être déduits, voir page 10. Réciproquement, certains montants qui ne sont pas inclus dans le prix peuvent être ajoutés, voir page 11. Lorsque la méthode de la valeur transactionnelle ne peut être utilisée, il faut recourir à l'une des cinq autres méthodes d'appréciation énumérées ci-après, en suivant l'ordre déterminé:

Cette brochure s'adresse-t-elle à moi?

La présente brochure renferme des renseignements de base sur les dispositions de la Loi sur les douanes qui ont trait à la détermination de la valeur et elle sera utile aux personnes qui importent, pour la première fois ou à l'occasion, des marchandises destinées à la commercialisation ou à la revente au Canada. Elle ne prétend pas être une étude détaillée de toutes les méthodes d'appréciation et elle n'est pas utile aux personnes qui importent des marchandises dont le prix d'achat dépend du lien* qu'ont ces personnes avec le fournisseur.

Bien qu'il existe six méthodes pour établir la valeur, la présente brochure examine la "méthode de la valeur transactionnelle", étant donné que les importateurs qui n'ont aucun lien avec leur fournisseur peuvent employer cette méthode dans la plupart des cas.

On trouvera à la page 16 des indications sur la façon d'obtenir des renseignements complémentaires sur les autres aspects du processus d'importation, y compris les méthodes plus complexes d'appréciation des marchandises.

Il convient de noter que les renseignements contenus dans cette brochure reflètent l'interprétation, par les Douanes, de la législation au moment où ce document a été mis sous presse. Cette interprétation peut changer par suite d'avis juridiques, de décisions de la Commission du tarif, de la Cour fédérale du Canada ou de la Cour suprême du Canada, ou de modifications apportées à la Loi sur les douanes ou à son règlement d'application. De plus, cette brochure contient seulement un aperçu général de la loi et n'essaie pas de traiter chaque aspect de son application.

Qu'entend-on par "valeur en douane" et pourquoi est-elle nécessaire?

La valeur en douane correspond au montant sur lequel les taux de droits du Tarif des douanes sont calculés. La valeur en douane peut ne pas être égale au montant que vous payez pour les marchandises importées parce qu'il faut parfois réduire ou majorer le prix payé pour les marchands en question. De même, vous avez peut-être accepté de payer en devises étrangères alors que la valeur en douane doit toujours être exprimée en dollars canadiens. Même si les

LA VALEUR EN DOUANE

Page	Table des matières
2	Cette brochure s'adresse-t-elle à moi?
2	Qu'entend-on par "valeur en douane" et pourquoi est-elle nécessaire?
3	Aperçu du régime de la valeur en douane
4	La méthode de la valeur transactionnelle – Peut-elle me servir?
5	Oui, je peux employer la méthode fondée sur la valeur transactionnelle. Que dois-je faire maintenant?
5	Montants déduits du prix payé au vendeur
5	Frais de transport
5	Escomptes
6	Droits et taxes
6	Autre
6	Montants ajoutés au prix payé au vendeur
6	Frais de transport
7	Frais d'emballage
7	Redevances et droits de licence
7	Aides
8	Autre – Exemples
9	Exemples de calcul de la valeur transactionnelle
12	Autres façons de déterminer la valeur des marchandises importées
12	Valeur transactionnelle de marchandises identiques
12	Valeur transactionnelle de marchandises semblables
13	Valeur de référence
13	Valeur reconstruite
14	Dernière base de l'appréciation
14	Quelles sont mes responsabilités?
15	Que puis-je faire en cas de désaccord avec les Douanes?
16	Où peut-on obtenir d'autres renseignements?
17	Liste des bureaux, de douane

Publiée par la Direction des communications, Revenu
national, Douanes et Accise, avec l'autorisation de
l'honorable Elmer Mackay, Ministre.

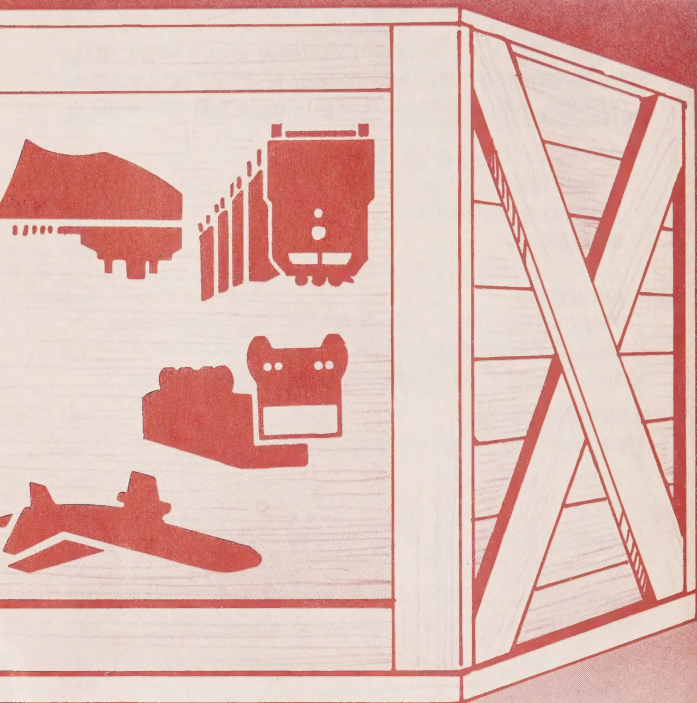
©Ministre des Approvisionnement et Services, 1986.

ISBN No. 0-662-54606-7

Catalogue No. RV31-11/1986

C'est la politique de Douanes et Accise de servir le
public dans les deux langues officielles.

Canada



LA Valeur en Douane

Revenu Canada
Customs and Excise

Revenu Canada
Douanes et Accise

